

英特尔提高双核笔记本比重,酝酿新一轮降价,各大厂商摩拳擦掌——

# 笔记本“双核”大战即将引爆

□ 时报记者 陆俊

面对双核笔记本超预期的强劲增长势头,兴奋不已的上游芯片巨头英特尔近日重新规划了双核笔记本的比重,原本拟定今年第四季度85%的双核笔记本比重已被该公司调高到90%。

据悉,英特尔新一轮的降价计划已在紧张酝酿中,英特尔预计,明年第一季,双核笔记本的市场占有率将达到95%。

业者分析指出,英特尔规划提高双核心笔记本的比重不仅意味着该公司更努力地推广双核心笔记本,更意味着一场围绕着“双核”的大战即将打响,笔记本双核时代正式来临。

## 双核出货超四成

与第一季度双核笔记本因价格偏高备受市场冷落的情况截然不同,第二季度,随着英特尔对影响双核心笔记本价格的主要因素——双核处理器价格调整,双核笔记本市场迎来了爆发期。

来自渠道的信息显示,自第二季度降价以来,各大主流厂商的双核心笔记本出货量均有大幅度增加,“五一”过后,双核笔记本的销量几乎达平均销售量四成,双核笔记本已成为市场主流。

面对双核处理器飘红的业绩,英特尔也适时调高了双核笔记本的比重规划。根据英特尔原先计划,在2006年上



进入五月份各大笔记本厂商开始紧张备战“双核”。(资料图片)

半年双核笔记本的比重将达50%,到2006年第四季度时双核笔记本比重将超过85%,然而,随着市场对双核笔记本的拥护声音越来越大,英特尔决定,把今年第四季度的双核笔记本比重提高到90%,而到了2007年更将超过95%。

据悉,为了实现双核笔记本这一超常规普及速度,英特尔将在未来一个月内再次实施降价策略。

“随着价格门槛的降低,今年下半年性能比单核更强的双核笔记本将迎来爆发

期。”TCL电脑笔记本市场总监毛骏认为,由于此前双核笔记本与单核机的价格差距过大,上万元的高价在很大程度上抑制了用户的购买热情,而目前万元价格瓶颈已被打破,双核笔记本市场将出现前所未有的热度和增长速度。

## 笔记本进入“双核”战国

上游技术的每次变革必将给下游厂商带来了改变市场格局的机会。上游巨头对双核技术的推波助澜,给进

入这一市场的各个厂商提供了均等的机会,让更多厂商看到抢得一席之地的希望。

对一线品牌来说,其早已积累下来的品牌,规模采购、渠道优势,在双核时代同样可能发挥出强大的威力,然而巨大的库存压力却令这些身型庞大的巨人转身缓慢;而对二线品牌来说,尽量缺乏品牌、采购等方面的先天优势,但相对较小库存包袱却有利他们轻装上阵,率先切入双核笔记本市场,占领制高点。

目前,已有多名的知名笔记本品牌已率先发力“双核”,其中,TCL电脑的声势最为浩大,利用签约张靓颖的契机,先后推出了多款NAPA新品,华硕、明基等厂商也是积极推进。市场分析人士分析,已在笔记本市场领跑的巨头不会甘心看着自己的盘子变小,必将全力封杀新力量,而新力量眼看机会就在面前,也不会轻易放弃,为了尽快抢得市场份额,必将使出各种营销、价格策略,新旧势力一场“双核”大战一触即发。

单天成交破4700万——

## 淘宝首超沃尔玛在华销售

5月26日,淘宝网和支付宝公司一同宣布了最新的成交数据,根据这份数据,淘宝一季度的成交总额达到30亿,5月份来单天成交额高达4700万元以此类推,2006年全年,淘宝完全有望突破140亿人民币的总成交额,超过2005年整个中国市场C2C的总成交额,相对2005年淘宝自身80.2亿的成交额增长

75%。同时支付宝也首次公布成交数据,5月份每天在淘宝网的交易额超过3100万,这两个数据也创造了国内C2C市场和第三方支付市场的最新纪录。

据了解,淘宝方面表示,目前其注册用户已经增长到2050万,10天时间增长50万,淘宝方面相信,相对于CNNIC此前公布的淘宝67.2%的C2C市场份额,

淘宝又有所前进。最迟在7月份,如同易观国际此前的预测,淘宝将在用户数方面超越eBay成为中国市场双冠军。

成交方面,淘宝目前单天销量相当于67家沃尔玛中国门店的销量,而沃尔玛目前在华仅有56家门店,换言之,淘宝网单天销量超过了沃尔玛在中国所有门店销售的总和。而在被问及快

速增长原因,淘宝网高级公关经理陶然认为,一方面是淘宝三年来各方面推出的适合中国国情措施使然,另外也是新近进入的B2C业务的刺激,同时也要考虑到10号推出的竞价服务的促进作用,目前已经有200万商品和超过8万名卖家参与了此项服务。但陶然并不认为在短期内网络购物会冲击传统零售渠道。

据了解,此次世界杯腾讯网将通过迷你首页、弹出的即时消息等信息主动传递方式,将第一手的比赛资讯推送至网友桌面,在实现信息主动传递的同时,大幅提高信息的传播效率。据腾讯网相关负责人预测,腾讯网世界杯迷你首页的曝光量约在每日5500万左右。

记者 赵剑钟



## 陈一舟：新业务盈利后再上市

继收购多家社区网站后,千橡互动近期宣布获得今年中国互联网业最大的一笔4800万美元风投引发了业界对这家国内规模最大的WEB2.0互联网企业上市的种种猜测。

在上周的“极客”空间发布会上,陈一舟对记者表示,尽管公司有不少优质资产,但大部分业务还需要培养,目前上市还不成熟。

### 近期不会考虑上市

随着WEB2.0概念被越

炒越热,作为拥有3000万用户群的国内最大规模的WEB2.0互联网企业千橡互动集团渐渐成为业界的关注焦点。继收购多家社区网站后,今年3月,千橡互动获得今年中国互联网业最大的一笔4800万美元风投,引发了业界对千橡互动上市的种种猜测。

不过,在上周的发布会上,陈一舟否认了近期上市的可能。他对此给出的理由是“通过收购,尽管公司获得不错的资产,但大部分完全是属于投资状态,现在上

市不一去会获得资本市场的追捧”。他表示,虽然目前有多家投行在与千橡接触,但公司并不急于上市,公司当前的重点是培育新业务,当大部分的新业务都开始盈利时,才会考虑上市的问题。但陈一舟强调,上市是千橡互动的既定方针,执行只是时间问题,“如果上市千橡将整体上市”。

### 广告为主要盈利模式

除了公司本身业务发展所需以外,陈一舟对上市的

谨慎态度迎来自于WEB2.0新的商业模式的未成熟。目前,尽管WEB2.0的商业前景普遍被资本市场看好,但与WEB1.0相比,其盈利模式一直未有突破性变革。面对记者,陈一舟也坦言,WEB2.0的商业模式还处在探索阶段,在公司找到创新的盈利模式之前,将以广告、无线和宽频业务为支柱。

据陈一舟透露,在其构建的网络互动社区航母蓝图中,广告将作为公司长远支柱业务来发展。“广告是一个比较大的商业模式,为

此,我们将加大能有效增强社区互动性的产品研发投入,强化社区的粘性。”

他表示,千橡旗下中国第一互动门户猫扑网新推出的“我的空间”平台正是这一战略的延伸。据介绍,猫扑“我的空间”包括个人空间、社会交友、网络、页面聊天、社区、博客、论坛、自定义桌面等多项服务功能,同时,更增加了视频、音频内容,还增加了交友、聊天等七八种不同社区功能。

记者 陆俊

## 行业动态

### 瑞星发布企业杀毒新版

近日,国内知名安全厂商瑞星发布了企业级防毒旗舰产品“瑞星杀毒软件网络版”2006年系列新品,其中包括高级企业版、企业版、中小企业版和行业专用版,为企业网络提供防病毒服务。据悉,瑞星将向广大企业用户提供新产品的免费试用,同时斥资3000万人民币,用户可以在瑞星网上下载可免费使用一个月的网络版杀毒软件新品。

据统计,去年全国有约80%的企业、政府单位遭受病毒和黑客的侵害,主要原因是管理不当。为此,瑞星公司整合了“超级管理中心”、“组策略管理系统”、“增强型全网漏洞管理”等众多管理功能模块,并针对不同企业网络环境和安全需求,开发了若干不同版本,形成了全系列的企业防毒产品线。

记者 陆俊

### 腾讯掀起世界杯信息战

记者日前获悉,在世界杯期间,腾讯网2006年世界杯迷你首页将在6月1日正式上线。新上线的迷你首页,在以往迷你首页的基础上,新增了一屏专门为世界杯量身打造的面。网友在登陆QQ后,浓缩当天赛事精华的缩小版腾讯世界杯频道首页,会将即时更新的赛事、赛况及名家名嘴的评论访谈等各种世界杯相关资讯,推送至网友桌面。

据了解,此次世界杯腾讯网将通过迷你首页、弹出的即时消息等信息主动传递方式,将第一手的比赛资讯推送至网友桌面,在实现信息主动传递的同时,大幅提高信息的传播效率。据腾讯网相关负责人预测,腾讯网世界杯迷你首页的曝光量约在每日5500万左右。

记者 赵剑钟

### 英特尔在深召开信息技术峰会

日前,历时两天的英特尔信息技术峰会在深圳隆重举行,这是继北京之后时隔一个月又在深圳举行的英特尔信息技术峰会。本届峰会深入探讨了信息技术的最新趋势和发展前景。英特尔亚太区联合总经理兼中国区总经理杨旭表示,举办信息技术峰会的目的,是向中国产业界同步介绍世界最新的技术动态,推动国内外业界的合作,从而促进本地信息产业的发展。

据介绍,作为本届峰会的亮点之一,英特尔酷睿微体系结构将成为英特尔满足用户不断增长的需求的新里程碑。它能为用户提供更强大的能效表现,并实现人们对顶级微处理器的全面64位能力。

记者 赵剑钟